

Менеджмент
на ладони

Кратко
и ясно

NLP В ПРОДАЖАХ



Менеджмент на ладони

Дмитрий Потапов

NLP в продажах

«Научная книга»

Потапов Д.

NLP в продажах / Д. Потапов — «Научная книга»,
— (Менеджмент на ладони)

Каждый день нашей жизни все мы что-то продаем – продукты или имидж компании, переговорную позицию или даже самого себя – руководству, коллегам, родным и близким. Хотите делать это неизменно успешно? Тогда овладейте эффективными приемами NLP-продаж! Это позволит вам действовать с четким пониманием того, как выходить победителем из любой ситуации и достигать самых высоких вершин! Книга предназначена для широкого круга читателей, для всех, кто хочет эффективно продавать другим людям товары, идеи, фирму и себя.

© Потапов Д.
© Научная книга

Содержание

Введение	5
Знакомство с NLP	6
Для чего нужно NLP?	7
Техники NLP позволят вам:	8
Практика	9
Ключевые принципы NLP	10
Конец ознакомительного фрагмента.	11

Дмитрий Потапов

NLP в продажах

Введение

Нейролингвистическое программирование (NLP) – это набор психотехник, вербальных и невербальных приемов, позволяющих эффективно общаться с людьми, а также манипулировать их поведением и программировать поступки ради достижения собственных целей.

Также NLP является отличным инструментом для работы с собой: оно позволит вам развить навыки эффективной коммуникации, приобрести уверенность в себе, а также моделировать поведение успешных бизнесменов и управленцев. Это станет ключом к вашему успеху в продажах.

Изначально NLP задумывалось, чтобы позволить людям копировать поведение выдающихся американских психотерапевтов. Первые техники NLP представляли собой формализованные приемы их работы.

Основатели NLP – американцы Джон Гриндер и Ричард Бендлер – окружили создание NLP настоящей легендой: первоначальная редакция психотехник разрабатывалась в крохотном домике, затерянном в лесах Америки. Первая книга по NLP появилась в начале 1970-х гг., так что оно сравнительно молодо.

NLP основано на изучении мышления людей, их поведения и языка. Эта концепция позволит моделировать и воспроизводить качества, при помощи которых легко достичь необходимых результатов в личной и деловой сферах жизни.

Знакомство с NLP

Перед тем как начать рассказ о теориях, психотехниках и упражнениях, которые позволят вам развить и улучшить навык личных и телефонных продаж, а также работы в торговом зале, я расскажу о том, для чего вообще можно использовать NLP, а также упомяну принципы и утверждения, составляющие его основу и позволяющие развиваться этому популярному инструменту управления коммуникацией.

Для чего нужно NLP?

Многие менеджеры, услышав об NLP, задаются характерными для управленцев вопросами: «Зачем это мне? Что это мне даст? Как я смогу это использовать? Почему именно на это я должен тратить свое время?»

Ответы на эти вопросы каждый найдет для себя сам: NLP меняет людей, открывает для них новые горизонты, позволяя изменить себя, и мир вокруг.

Техники и идеи, описанные в этой книге, подарят вам возможности, которые таят в себе базовые знания о NLP.

Техники NLP позволят вам:

- 1) копировать поведение успешных людей, в том числе менеджеров по продажам; 2) лучше узнать себя и поставить перед собой четкие жизненные цели;
- 3) откорректировать поведение при общении с клиентами;
- 4) избавиться от неуверенности, развеять страхи и развить ассертивность;
- 5) принимать верные и эффективные решения;
- 6) «чувствовать» состояние своего клиента;
- 7) рассматривать любую проблему с разных точек зрения;
- 8) быть эффективным в большинстве сфер жизни!

Практика

Подумайте над следующими вопросами.

Каких целей хотите достичь вы, изучая техники NLP?

Как ваши цели сочетаются с пунктами списка?

Готовы ли вы уделять время совершенствованию своих навыков коммуникации?

Запишите ниже ответы, мысли, дополнения и комментарии:

Стоит отметить, что овладеть навыками применения NLP можно, только постоянно практикуясь, поэтому я настоятельно рекомендую четко выполнять все задания из разделов «Практика» данной книги и делать соответствующие пометки и комментарии. Это позволит гораздо быстрее почувствовать результат от применения NLP в повседневной жизни, гораздо эффективнее использовать психотехники и гораздо глубже осознать себя и свои цели.

Ключевые принципы NLP

Гуру NLP замечают: «Нейролингвистическое программирование во многом напоминает философию жизни – оно ломает традиционные понятия о поведении людей, подталкивает нас к самосовершенствованию, росту и успеху!» Как и любое направление психологии, NLP уже успело обрести огромное количество поклонников, а следовательно, множество трактовок первоначальной теории и различные ответвления. Однако ключевые принципы NLP практически не претерпели изменений – они представляют собой фундамент, на котором каждое поколение нлистов строит что-то новое, отвечающее требованиям времени, красивое – и потому уникальное; что-то свое.

Классики выделяют 10 ключевых принципов NLP.

- Любое поведение уместно в определенном контексте.
- Копирование – черта, свойственная человеку как биологическому виду.
- За каждым действием должно стоять позитивное намерение.
- Делая то, что мы делали раньше, мы будем получать то, что получали раньше.
- Хотите получить новый результат – начните делать что-то новое!
- Карта – это не территория!
- Каждый человек располагает всеми ресурсами, которые ему необходимы для решения всех проблем, которые у него возникают.
- Из всех доступных вариантов человек всегда выбирает лучший.
- Неудач не существует. Существует негативная или позитивная обратная связь.

Конец ознакомительного фрагмента.

Текст предоставлен ООО «ЛитРес».

Прочитайте эту книгу целиком, [купив полную легальную версию](#) на ЛитРес.

Безопасно оплатить книгу можно банковской картой Visa, MasterCard, Maestro, со счета мобильного телефона, с платежного терминала, в салоне МТС или Связной, через PayPal, WebMoney, Яндекс.Деньги, QIWI Кошелек, бонусными картами или другим удобным Вам способом.